

## フィリピン、アンティーケ州の市場<sup>(1)</sup>

永井 博子

### 一 背景<sup>(2)</sup>

アンティーケ州は、フィリピン中部、ビサヤ地方の西に位置するバナイ島四州のひとつである。総面積約二五万ヘクタール、南北に細長く延び、西はスルー海、東は壁のようにつながり山脈に囲まれ、一八のムニシパリティのうち一五までが海岸に沿って一列に並んでいる。他州との連絡は、陸上では東のイロイロ州につながる峠越えの道と、北回りのア克蘭州への道の二ヶ所に限られているといってもよい。全長三一〇キロの海岸線は単調で、マニラや他の都市と連絡する大型船が停泊できる港湾施設を備えているのは、州都サンホセ・ブエナビスタだけである。

各市街地間の交通は定員二〇人ほどの乗合ジープか、トラインクル（サイドカーつきモーターサイクル）によっており、それも場所によっては午後三時が最終便となる。ヤシの木がぽつぽつと生えた中を行くと、片手側はもう山に

向かって勾配が始まり、反対側の砂浜には二、三メートルほどのバンカ（アウトリガーつきカヌー）がおかれている。ところどころに水田やサトウキビ畑が見える。人々はいっ通るかかわらないジープを待つて、道端のマンガーの大きな木陰にしゃがみこみ、葉タバコをふかしたりしている。やつと来たジープが満員で砂ボコリをあげて通り過ぎて行っても、やはり同じ姿勢で次のジープをじっと待っているのである。

この州で平地が続くのは、サンホセとその西に位置するシバロムを結ぶシバロム川の一帯だけといつてよい。傾斜率〇／八％の土地は四万三千ヘクタール、その内の二四％ほどがこの地域に集中している。平地耕作地の八六％が米作地であり、他の換金農産物としてはトウモロコシ、サトウキビ、ココナッツ、モンゴ豆、ピーナッツがあるが、これも小規模経営で、フィリピンの他の地の大土地経営と比

べると産業的には豊かとはいえない。

漁業は、モーターなしのバンカを使った釣り漁が一般的で、漁村といえども半農半漁が実情である。隣りのイロイロ州で盛んなミルクフィッシュやテラピアの養殖は、やはり土地の狭さが原因で、せいぜい自家消費程度の規模ではない。

では山林はどうかというと、商業的価値のある森林は州総面積の1%にも満たない。つまり、これといって目立った産業もなく、交通の不便さのために商業的にも発展せずに来たというのがアンティーケ州の特徴であろう。この人口三四万ほどの州は、フィリピンで最も貧しい地域のひとつと言われ、一昔前にはネグロスやバナイ島中部のサトウキビ農園で働く季節労働者を排出するので有名であった。現在では、人々はイロイロやマニラ、さらにはフィリピン国外にまで職を求めて出かけて行く。

## 二 アンティーケ州の公共市場

ここで「公共」というのは、地方自治体によって認められた、というほどの意味合いで使われている。法律上の規定はどうであれ、行政によって定められた区域があり、水道の蛇口があり、たとえごく小さなものでも屋根があるというのが「公共」の実質的な内容である。都市部では、プ

エストと呼ばれる常設の店舗が、巨大な市場のトタン屋根の下に並んでいる。また、市場で商売をしようという人には、営業登録したり、場所代を払うなどの一定の手続きが、地方自治体ごとに決まっている。特定品目に限られた卸売り専門の競り市場は、行政上では公共市場に分類されているが、一般にはそうは呼ばないようである。

スペインの影響の強いフィリピンでは、市街地の中心にプラザがあつて、その回りに教会と政府関係の建物があるという作りになっており、市場は普通そのプラザから少し離れたところにある。とはいっても、例えば門前町のように、教会があつてそこに市が立つようになったというような歴史的経緯、あるいはスペイン以前の市の形成過程を、現在の公共市場からうかがい知ることができない。フィリピンに関するかぎり、「いちば」あるいは「いち」という語感から喚起される歴史性、物語性はほとんど見られないと言つてよい。フィリピン中どこへ行つても、市場には生鮮食料品をはじめイワシの缶詰、バック入りシャンプーなど画一的な商品が並んでいるのである。

しかし、市場に充満した活力は正しく現在のものである。アンティーケの市場には、決まった市日がある。日曜日はハンティック、月曜日はサンホセ、火曜日はシバロム、水曜日は南に下つてダオ、木曜日はブガソン、金曜日はラ

ワアンという具合である。州都サンホセの市場は年中無休で、市場の店舗も決まった顔でほぼ埋まっているのだが、市日になると商人の数も一段と増え、道一杯に商品が所狭しと並べられる。

地方自治体が市場から徴収する料金には、次の三種類がある。第一に市場に付属する建物の恒常的使用料。これはいわゆる店舗の使用料で、一平方メートルにつきいくらと決まっている。第二に、市場に付属する建物の一時的使用料、つまり場所代がある。市場の屋根の下で商売をするには、この場所代を払わなければならない。第三が市場入場料で、商品によって重量に応じた料金が定まっている。入場料を払う商人は、屋根の外で店開きをするのである。この三種類の料金は重複せず、どれかひとつを納めればよい。さて、州都から西にジープで十五分くらい行ったところにある、人口三万三千の町シバロム市場を例にとってみよう。

シバロムでは商売の開始は午前五時なので、市日には三時、四時に商人が集まって来る。自動車で市日を追って移動する商人たちは、前日の午後にはやって来ている。市場の門のところにある台秤で商品を計り、入場料を払う。市場の約二ヘクタールの敷地の中は大まかに部門の場所が決まっていて、一九三二年建設と書かれた屋根の下は、肉セ

クションになっている。地面にじかに商品を置きたくなければ、数ペソを払って個人所有の竹製の台を借りるようになる。ある日の商人の数は、ゴザ売り五人、パン・ビスケット類一人、ムギワラ帽子五人、ボロ（山刀）六人、精米八人、葉タバコ八人、ロープ六人、ドーナツ揚売り三人、干し魚四〇人以上、肉一人、日用雑貨一五人以上、野菜約一五〇人、モスコバード砂糖九人であった。その他ヤシ酒売りや陶器、家禽の販売から、簡易食堂まである。鮮魚に関しては、見たところ一〇〇人以上はいるが、数人が一チームとなって売手となっていることが多く、算定するのが困難であった。ちなみに鮮魚では一五人、野菜では二〇人がシバロム在住で、毎週火曜日には必ず顔を見せる。市場の奥の方で売られている木炭や薪木、ニッパハウス用の壁材は、州境の山岳部に住むネグリート系住民の収入源である。

午前五時に始まる市は、一〇時頃までにはだいたい取引が終わり、商人たちはそろそろ引揚げにかかる。商売の最中は売手、買手とも必死であるし、商売が終わるとあつという間にいなくなってしまうという訳で、インタビューは思いの外むずかしかったのであるが、その内のいくつかを簡単に紹介してみよう。

魚商人（女性）。一四年間このシバロムで商いをしてい

る。夫はもう死んでしまったが、やはり魚商人だった。今は家族総出で商売をしている。魚はサンホセの市場で仕入れて来る。手持ちの資金がないときは仕入れは後払い、魚が売れた代金で支払う取決めである。現金仕入れのときは、買物客に値引して売ることができる。固定客（スキ）はいない。

魚商人（女性）。以前は小学校の教師をしていたが、商売の方が稼ぎが多いので魚屋になった。

肉商人（男性）。父親は百姓だったが、自分は肉屋を始めて二〇年以上になる。

食料日用雑貨商。妻は小学校の先生をしている。店の商品はイロイロから後払いで仕入れて来る。一五日から遅くても一ヶ月以内に支払いをする。仕入れの相手はおおよそ決まっているが、他に安く仕入れられるところがあれば、そこから仕入れる。客については、固定客はあるが、原則的に現金取引であり、よくよく知っていて信用できる相手のみに一時的に掛売をすることがある。一五日後に返済してもらうのが普通。自分は店舗を借りているが、他の商人たちは一日五ペソ払って台を借りる。市場の水道から水を汲んで来てもらう手間賃も五ペソ。この商売で一番怖いのは無駄を出すこと。仕入れの資金がなくなってしまう、あとあとまでひびく。商品に売れ残りが出そうなきや、

資本金が十分で商売を一時的に拡張したときは、人を雇って売ってもらう。台料、水汲み料、おやつ代、その他の経費一切と、もし売れ残りが出た場合はその損もこちら持ちで、利益をその人と半割にする。このやり方をバヒッドという。

食料雑貨商。トマト、玉ネギ、ニンニクなどの野菜と醤油、香辛料、乾燥麺を扱う。シバロムの町から三キロほど離れた村に住む。三年前から夫婦で商売をやっている。ヤマトウリとキュウリはマニラから、大きなトマトは南のミランダオからやって来る。卸商が毎週水曜日に、パラワン島からこれらの品物を仕入れて来る。卸商からは後払いで買い、一週間後に支払うことになっている。商品をもってシバロム、ブガソン、ベリソン、パトノゴンとまわって商売をする。荷物を運ぶのにトライシクルを借りると三〇ペソである。

### 三 若干の考察

地元の農産物や魚介類、畜産物から、ボロや陶器などの伝統的村落工業製品、州外から来る既製服、プラスチック製品などの近代的工業製品、冷凍魚、遠くミランダオやマニラからやって来る生鮮食料品、はては輸入品の缶詰や山岳少数民族の木炭まで、市場には実に雑多なものが集まっ

て来ている。それを扱う商人たちも、また様々であるし、買物客も均一ではない。

アジアの農村社会研究には、すべての成員に最低限の生存を保証するべきであるとする道德的規範が共有され、農村内の社会関係はそれに基づいて形成されているという「モラル・エコノミー」<sup>(4)</sup>と、個人的経済利益の増大を第一義的関心事として関係を結ぶという「ポリティカル・エコノミー」<sup>(5)</sup>の相対するアプローチがある。フィリピンの市場研究を代表するデーヴィス<sup>(6)</sup>とサントンはどちらも、市場内には機會主義的経済行動だけではなく、顔見知りの個人間に信頼関係を結ぶことによって道德的規範にそったある種の社会経済関係が見られることを強調している。

しかし、アンティヶ州シバロムの市場の状況に対して、このような一般化は適當でないようである。市場の関係は、あくまで二者の間に結ばれるその場限りのもので、これらの理論に適合できるような二者関係の総体は存在していない。

この二者関係の結び方は、情報の交換ということに尽きる。取引が行われる前に、商品の値段や質はもちろん、その日の天気や最近起こった事件、お互いの共通の知合いの発見という情報までが交換される。そして、情報の非対称である関係では、機會主義的な経済行動が出現する。つま

り情報を共有しない「ヨソモノ」に、法外な値段がふっかけられるのは、よく知られている通りである。

ハバーマス<sup>(8)</sup>は、社会行動を「成功に向けて行われる戦略的行動」と「相互理解の達成に向けて行われる伝達的行動」に分け、この両者の相違を、相互に認知された正当性が前提となっているかどうかという点においた。ここで詳しく議論することはできないが、市場の二者関係も、この理論によく適合する。売手の利益を無視して値引を迫る客や、冷凍魚を鮮魚であるといって売ろうとする魚商人との間に生れる敵対的な機會主義的関係を一方の極をみると、「正当性」が二者の間で前提とされて、取引の過程で価格の妥当性や相手に関する情報までが配慮され、両者の合意が取引の目的となっていく場合もある。「正当性」を「社会的・道德的規範」と言替えるならば、この段階でサントンのいうようなモラル・エコノミー的状况がつくり出されることも、おそらくあるだろう。

フィリピンの市場研究といえは、必ず取上げられるスキと呼ばれる顧客関係も、このような視点から、また新たにアプローチすることができるのではないかと考えられる。

#### 注記

(1) この調査は一九八六～一九八七年かけて行われた。

フィリピン、アンティケ州の市場（永井）

- (2) 地理的統計資料は Provincial Development Assistance Project, *Profile of the Province of Antique 1982*, によった。
- (3) Sibalom Municipal Hall, 1976。
- (4) Scott, James C. *The Moral Economy of Peasant : Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, 1976.
- (5) Popkin, Samuel L. *The Rational Peasant : The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, University of California Press, 1979.
- (6) Davis, William, *Social Relations in a Philippine Market : Self Interest and Subjectivity*, University of California Press, 1973.
- (7) Stanton, Maria Cristina B, *A Right to Store : Subsistence Marketing in a Lowland Philippine Town*, Pennsylvania State University, 1972.
- (8) Habermas, J. *The Theory of Communicative Action : Reason and the Rationalization of Society*, Translated by T. McCarthy, Beacon Press, 1984.

（アテネオ・デ・マニラ大学常勤講師

一九九二年立教大学地理学専攻博士課程後期課程満期退学）